

## Programme de stage – ASSISTANT MANAGER

### Date

- A définir

### Lieu

- A définir

### Durée 1 jour

- 7 heures

### But de la formation

- Donner aux personnes « relais » de salons de coiffure les clés de l'organisation du point de vente et de l'aide au management des équipes.

### Objectifs pédagogiques

- Rationnaliser et organiser la gestion du stock
- Optimiser les plannings informatiques
- Préparer et mener un entretien individuel d'un collaborateur coiffeur
- Obtenir les réflexes de gestion de « crise » en l'absence du responsable
- Animer les outils de communication

### Pré-requis

- Titulaire du CAP coiffure

### Type de public

- Coiffeur ayant minimum deux années d'expérience

### Nombre de stagiaires

- Maximum : 18
- Minimum : 5

### Moyens pédagogiques

- Power point (formateur)
- Vidéo projecteur

- Ecran
- Paper board, crayons
- Salle de formation
- Supports stagiaires

## A l'issue de la formation

- Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation écoutée
- Fiche d'évaluation à froid dans un délai de 30 jours maximum après la formation
- Attestation de fin de formation
- Délivrance de l'évaluation individuelle des compétences

## Programme

- Accueillir les stagiaires
- Présenter le programme
- S'approprier les outils pour la gestion des stocks
- Comprendre les mécaniques des outils marketing pour mieux les utiliser
- Analyser les tableaux de bords
- Identifier les points d'amélioration d'organisation pour développer les performances du salon
- Identifier et analyser un ou deux désaccords et /ou conflits vécus
- Proposer une solution de remédiation

## Méthodes pédagogiques

- **Magistrale** : Explication par le formateur du déroulé de la formation ainsi que des points clés en se basant sur un support écrit et/ou une présentation orale, prise de note du stagiaire
- **Analytique** : Décomposition de chaque point en détail par le formateur via les outils pédagogiques afin de faciliter l'apprentissage
- **Participative** : Mise en situation via des jeux de rôles permettant la visualisation de la théorie vue précédemment (communiquer avec son équipe, lire et expliquer un tableau de bord ...)
- **Déductif** : Aller du général au particulier : Des différents outils marketing et de gestion dans le monde de la coiffure au cas individuel de chacun
- **Présentielle** : Rencontre et échange direct entre le stagiaire et le formateur

## Modalités d'évaluation du stagiaire

- Le formateur évaluera le stagiaire lors de la réalisation des exercices et mises en pratique